

CASE HISTORY/3

Essere fee only in Olanda

Andrea Middel di mestiere è una pianificatrice finanziaria indipendente. Racconta a FAJ come la tariffa oraria sia lo standard praticato da quasi tutti gli operatori anche alla luce dei divieti di inducement. Vediamo cosa include il servizio di consulenza fee only nei Paesi Bassi

— di Mario Romano —

nizia il viaggio di FAJ per conoscere usi e costumi professionali dei consulenti finanziari fee only in altri Paesi. Partiamo con **Andrea Middel**, pianificatore finanziario certificato **Cfp**, che ci racconta la fee advice in Olanda.

Come sei diventata un consulente finanziario?

Nel 2006 ho deciso di lasciare il mio lavoro presso Abn Amro perché volevo diventare un pianificatore finanziario indipendente. Volevo concentrarmi esclusivamente su consulenze di alta qualità e non sulla vendita di prodotti finanziari.

Quanto è diffusa la consulenza finanziaria “fee only” nei Paesi Bassi? Chi la offre: aziende o consulenti finanziari individuali?

La maggior parte dei pianificatori finanziari nei Paesi Bassi lavora per una banca. Tuttavia, sempre più pianificatori finanziari lavorano per organizzazioni più piccole o sono imprenditori indipendenti. Nei Paesi Bassi esiste un'associazione di pianificatori finanziari indipendenti che lavorano esclusivamente con una tariffa oraria (www.vofp.nl, ndr). Sempre più contabili e specialisti fiscali si stanno formando per diventare pianificatori finanziari certificati e anche loro lavorano con una tariffa oraria.

Gli olandesi si concentrano di più su un servizio basato su tariffe orarie o su commissioni per i prodotti finanziari acquistati?

Nei Paesi Bassi c'è un divieto sulle commissioni. Pertanto, i consulenti che vendono prodotti finanziari devono anche addebitare una tariffa oraria. Sempre più olandesi sono disposti a pagare per un piano finanziario personalizzato, ma purtroppo è ancora un servizio riservato solo a chi può permetterselo. Cerchiamo anche di offrire il servizio in una versione “light” attraverso i datori di lavoro, in modo che molte più persone possano entrare in contatto con una buona consulenza finanziaria.

I clienti sono culturalmente pronti per i servizi di consulenza finanziaria basati su commissioni orarie?

Sì e no. È più facile per gli imprenditori che per i privati. Gli imprenditori sono abituati a pagare il proprio consulente con una tariffa oraria. Il divieto sulle commissioni ha contribuito alla disponibilità a pagare per la consulenza, ma molte persone temono ancora i costi. Una volta che le persone hanno sperimentato il valore di una consulenza indipendente, la resistenza scompare.

Parliamo delle tariffe. Come



Nella foto, Andrea Middel, pianificatrice finanziaria olandese certificata Cfp

viene calcolata la tariffa professionale nei Paesi Bassi? Oraria, come percentuale del patrimonio gestito... o altro?

La maggior parte dei pianificatori finanziari “fee only” lavora con una tariffa oraria. Ci sono anche realtà che addebitano una percentuale del patrimonio gestito.

Tuttavia, molti pianificatori finanziari non gestiscono attivamente i patrimoni dei clienti.

Quali attività include il servizio di consulenza “fee only” che offrite?

Offriamo due tipi di servizi: la pianificazione finanziaria integrata per imprenditori e privati con domande finanziarie complesse. Un processo di consulenza richiede solitamente tra le 15 e le 30 ore. Successivamente, il cliente rimane in contatto per eventuali nuove domande. Il secondo servizio è la pianificazione pensionistica per i dipendenti delle aziende. Per questo, solitamente addebitiamo cinque ore per dipendente.